

PALABRA DE

Por una **Regulación óptima** de las **Telecomunicaciones**: el **difícil equilibrio** entre el **apoyo a la inversión** y el **impulso de la economía**

En el mundo económico empresarial se sobreentiende que las inversiones de hoy son la base para la riqueza de mañana y, por esta razón, la Regulación de las Telecomunicaciones en España ha incentivado siempre la inversión por parte de las grandes empresas de telecomunicaciones, que actualmente se concentran en tres. Esto, que parece tan sencillo, en realidad no lo es porque en cualquier sector que exija grandes inversiones, existe también una tendencia a la consolidación en grandes grupos.



Cuando en un mercado existen solo unos pocos oferentes de un producto, se deriva hacia un oligopolio, con su perjudicial tendencia a pactar precios al alza. En este supuesto, nos encontraríamos con un escenario nada deseable: un país con excelentes infraestructuras pero cuyos beneficios se quedan en el oligopolio y no llegan a sus destinatarios: usuarios domésticos y, sobre todo, empresas, que serían mucho más competitivas, con unos servicios de telecomunicaciones más baratos.

Por tanto, por muy maduro y consolidado que parezca un mercado, siempre será necesaria una regulación que vele por la competencia, para que esta redunde en beneficio de los clientes y de la economía en general.

El caso español

Centrándonos en el sector de las Telecomunicaciones en nuestro país, el modelo escogido por el Regulador ha demostrado ser acertado porque España es el país europeo con mejor infraestructura de fibra óptica.

PALABRA DE

En otros países europeos se ha optado por la separación funcional entre las infraestructuras y los servicios que se dan sobre ellas, obligando a las compañías telefónicas a desdoblarse en dos empresas: por un lado, las redes y por otro su explotación. Utilizando como símil el transporte de mercancías, sería como separar por un lado las autopistas y por otro lado las empresas de paquetería (paquetes de voz y datos en nuestro caso). La idea es buena, en mi opinión porque fomenta que haya más empresas de paquetería, y esa competencia siempre beneficiará a los clientes finales.

En el caso español, el regulador ha optado por un modelo menos drástico que la separación funcional, pero también válido: la compartición de infraestructuras y la separación del mercado empresarial del doméstico. Para la compartición de infraestructuras se ha creado un marco en el que,



"España es el país europeo con mejor infraestructura de fibra óptica"

si un operador de telecomunicaciones invierte en canalizaciones para sus redes, está obligado a compartirlas con otros operadores a unos precios regulados. En cuanto a la separación del entorno doméstico del empresarial, con servicios de fibra regulados en todo el territorio para este último mercado, (NEBA empresarial), en mi opinión se trata del principal acierto, porque así se consigue fomentar la existencia de más "empresas de paquetería" dirigidas al mercado empresarial, fomentar la competencia y propiciar unos servicios de telecomunicaciones competitivos para las pymes. Por cierto, no debemos

olvidar que estamos en un país de pymes, que crean en su conjunto más riqueza que las grandes empresas y, sin embargo, lo tienen más difícil a la hora de influir en las decisiones regulatorias.

PALABRA DE

"Es necesario incidir en establecer una NEBA LOCAL empresarial y un mayor control para evitar irregularidades"

Marcando la diferencia

Abundando en la diferenciación entre mercado empresarial y doméstico, existe una cuestión estructural que refuerza dicha diferenciación: sus requerimientos son distintos. Por un lado, el mercado doméstico necesita conexión en un solo punto, mucho ancho de banda para servicios audiovisuales y está orientado al precio. Por otro lado, el mercado empresarial necesita conexión en varios puntos (sedes de la empresa) y está orientado a la calidad y el servicio. En lo que se refiere a conexión en varias sedes, resulta más provechoso hacerlo con redes mixtas, es decir, utilizando la mejor infraestructura de telecomunicaciones disponible en cada sede. Pues bien, para dar ese servicio deben existir compañías de valor añadido, (las empresas de paquetería de nuestro ejemplo), que sean capaces de combinar las infraestructuras de diferentes operadores para ofrecer lo que el mercado empresarial necesita. Lo digo con conocimiento de causa, puesto que trabajo en una empresa que ofrece telecomunicaciones de valor añadido que, gracias a la NEBA empresarial establecida por



el Regulador, provee servicios empresariales como los descritos. En mi opinión, es vital que el Regulador español insista en la estrategia descrita, favoreciendo la competencia en el mercado empresarial, para lo cual es necesario incidir en dos cosas: establecer una NEBA LOCAL empresarial y un mayor control para evitar irregularidades, tanto en las instalaciones de líneas como en las falsas averías.

Roberto Beitia Bastida
Presidente de Sarenet